

# CHIPS CAU COKLAT

(Perencanaan Pendirian Usaha Keripik Pisang Coklat)

**Alfathurrijal, Indra Lesmana, Nadilla Izhari, Ravita, Sarah Cicilia, Yenni Aryani.**

**Jurusan Pend. Adm. Perkantoran, Universitas Negri Jakarta**

Email: [Indraless12@gmail.com](mailto:Indraless12@gmail.com), [Nadilla.izhari@gmail.com](mailto:Nadilla.izhari@gmail.com), [Ravitanavari@gmail.com](mailto:Ravitanavari@gmail.com),  
[Sarahciciliaa@gmail.com](mailto:Sarahciciliaa@gmail.com), [Yenniaryani123@gmail.com](mailto:Yenniaryani123@gmail.com)

## Abstrak

Chips Cau Coklat (CCC) adalah perencanaan usaha keripik pisang yang diberikan sentuhan rasa coklat. Keripik pisang adalah salah satu makanan tradisional yang terbuat dari pisang yang dipotong tipis-tipis dan digoreng. Keripik pisang ini mempunyai rasa coklat yang lezat. Chips Cau Coklat ini merupakan bisnis rumahan yang dijual dengan harga terjangkau. Promosi dilakukan melalui instagram, line dan brosur. Berdasarkan hasil analisis aspek keuangan, bisnis ini layak untuk dijalankan.

Kata kunci: Chips Cau Coklat, Pisang, Makanan ringan.

## Abstract

*Chips Cau Coklat (CCC) is a business planning of banana chips given a touch of chocolate flavor. Banana chips are one of the traditional foods made from bananas cut thinly and fried. This banana chips have a delicious chocolate flavor. Chau Cau Chocolate is a home-based business that is sold at affordable prices. Promotion is done through instagram, line and brochure. Based on the results of financial aspect analysis, this business is feasible to run.*

*Keywords: Chips Cau Chocolate, Banana, Snacks.*

## **1. Pendahuluan**

### **1.1 Latar belakang berdirinya usaha**

Pisang (*Musa Paradisiaca*) adalah salah satu buah yang paling banyak dikonsumsi di dunia untuk alasan yang baik. Buah kuning berbentuk melengkung yang dibungkus dengan segudang gizi besar. Pisang tumbuh setidaknya disekitar 107 negara dan menempati peringkat keempat di antara dunia tanaman pangan yang di nilai secara moneter.

Indonesia dikenal sebagai produsen pisang di dunia, walau agak kecil. Indonesia dikenal sebagai produsen pisang nomor 7 di dunia. Pisang merupakan komoditas yang paling banyak dikonsumsi masyarakat Indonesia, karena sekitar 45% konsumsi buah-buahan adalah pisang.

Beberapa manfaat pisang untuk kesehatan antaralain melancarkan peredaran darah, membantupencernaan pada usus, dan menormalkan fungsi jantung.

Pengolahan pisang di Indonesia sangat beragam, mulai dari digoreng, dibakar, direbus, dikolak. Salah satu olahan pisang yang cukup populer adalah keripik pisang. Keripik pisang biasanya dijadikan cemilan bagi masyarakat Indonesia. Pembuatan keripik pisang saat ini masih terbatas pada usaha kecil atau industri rumah tanggadengan ditujukan untuk pasaran lokal.

Termasuk rencana bisnis ini, melihat minat masyarakat yang tidak ada habisnya terhadap cemilan keripik pisang. Kami membuat inovasi baru dari keripik pisang yaitu dengan rasa coklat. Karena coklat juga merupakan varian rasa yang cukup digemari dalam dunia cemilan.

Dengan memproduksi cemilan yang lezat juga bergizi dengan harga terjangkau diharapkan kripik pisang ini dapat menjadi makanan tradisional yang tidak kalah eksistensi dengan cemilan-cemilan kekinian yang cukup populer dan dapat menjadi makanan tradisional Indonesia yang bisa dinikmati oleh masyarakat. Melihat potensi tersebut, memungkinkan untuk mengembangkan usaha sederhana ini menjadi besar.

### **1.2 Visi, Misi, dan Tujuan**

#### **a. Visi**

Memperkenalkan produk makanan Indonesia “chips Cau Coklat” yang mampu menjadi makanan yang berkualitas, menarik dan diterima oleh kalangan masyarakat sebagai makanan cepat saji atau cemilan.

#### **b. Misi**

- Mencari keuntungan dari modal kecil
- Menciptakan usaha wisata kuliner makanan khas Indonesia
- Membuka lapangan kerja
- Menjual produk dengan harga yang terjangkau tetapi dengan kualitas dan rasa yg memukau.
- Mengutamakan kebersihan dan kesehatan sehingga aman dan sehat untuk di konsumsi

- Mengutamakan pelayanan agar konsumen merasa puas.

#### c. Tujuan

- Mencari keuntungan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi
- Memberdayakan semangat dan kemampuan kewirausahaan di kalangan masyarakat dan mahasiswa yang mampu diandalkan dalam berwirausaha
- Dapat membantu para petani yang menanam pohon pisang
- Memasarkan produk hasil olahan kepada berbagai kalangan khususnya mahasiswa dan memenuhi kebutuhan konsumen
- Memperkenalkan hasil olahan sendiri agar mengetahui bahwa keripik pisang coklat ini mempunyai nilai cita rasa yang tinggi

## 2. Gambaran Usaha

Chips Cau Coklat merupakan usaha *home industry* yang berlokasi di daerah Jakarta timur. Penjualan produk Chips Cau Coklat menggunakan pemasaran dan promosi yang digunakan oleh usaha Chips Cau Coklat yaitu media *online* dan *offline* dan brosur guna untuk menarik pelanggan agar mencoba produk ini.

Keunikan dan keunggulan usaha ini yaitu menggunakan pisang dan bubuk coklat pilihan untuk menghasilkan rasa yang lezat, memiliki cita rasa yang khas, harga yang ditawarkan sangat terjangkau dan kualitas dari keripik pisang ini sangat terjamin, karena dalam proses pembuatannya diutamakan kebersihan dan untuk kesehatan.

## 3. Aspek Pemasaran

### 3.1 Segment Pasar, Target Pasar, Positioning

#### a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar artinya membagi pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula (Purwana & Hidayat & Hidayat, 2016)

- Segmentasi berdasarkan demografis, yaitu laki-laki dan perempuan, semua umur (kecuali balita).
- Segmentasi berdasarkan geografis, yaitu masyarakat di jalan Rawamangun muka, Jakarta timur.

#### b. Sasaran Pasar

Pasar sasaran yaitu menentukan beberapa segmen yang layak karena dianggap paling potensial. Secara umum pengertian menetapkan pasar sasaran adalah mengevaluasi kearifan setiap segmen, kemudian memilih salah satu dari segmen pasar atau lebih untuk dilayani (Purwana & Hidayat, 2016). Usaha Chips Cau Coklat ini menargetkan laki-laki dan perempuan dari anak-anak hingga orang dewasa.

#### c. Positioning

Posisi produk adalah bagaimana suatu produk yang didefinisikan oleh konsumen atas dasar atribut-atributnya. Tujuan penetapan posisi pasar adalah untuk membangun dan mengomunikasikan keunggulan bersaing produk yang dihasilkan ke dalam benak konsumen (Purwana & Hidayat, 2016).

Chips Cau Coklat berinovasi dengan memiliki cita rasa yang lezat yang berasal dari coklat bubuk pilihan yang berbeda dengan pesaing lain.

### 3.2 Perkiraan Permintaan dan Penawaran

#### a. Permintaan

Jumlah pengunjung diasumsikan 700 orang per minggu. Di dapatkan dari hasil pembagian kuesioner kepada 20 orang responden di jalan Rawamangun, Pulo gadung, Jakarta Timur. Serta didapatkan 19 orang menyukai keripik pisang coklat.

#### b. Penawaran

Untuk memperkirakan jumlah penawaran Chips Cau Coklat maka penulis melakukan survey penawaran ke pesaing daerah Rawamangun, Pulo gadung, Jakarta Timur.

**Tabel 1 Jumlah Penawaran Produk Pesaing**

Pesaing	Penawaran per bulan (dalam buah)
Biscuit	900
Kerupuk	1200
Snack	1500
<b>Total</b>	<b>3600</b>
<b>Rata rata</b>	<b>1200</b>

Sumber: Penulis, 2018

### 3.3 Strategi Pemasaran Perusahaan

#### 3.3.1 Product



Gambar 1. Produk Chips Cau Coklat

Pengertian produk menurut Philip Kotler adalah: “Sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen”. Pembuatan keripik pisang coklat ini merupakan terobosan baru dalam berusaha. Walaupun keripik pisang sudah banyak dipasarkan, tetapi dengan memberi variasi rasa yang baru

memungkinkan untuk menarik minat masyarakat. Pengemasan serapi mungkin menjadi salah satu kekuatan untuk membuat masyarakat tertarik pada produk ini. Di kemasan juga terdapat logo dan no kontak agar memudahkan konsumen dalam pemesanan Chips Cau Coklat.

### **3.3.2 Harga**

Harga adalah sejumlah uang yang disertakan untuk mendapatkan suatu barang atau jasa (Purwana & Hidayat, 2016). Harga produk kami relatif terjangkau, kami jual dengan harga yang relatif murah. Produk keripik pisang coklat ini kami jual dengan harga RP 10.000 per bungkus.

### **3.3.3 Promosi**

Promosi adalah proses pengenalan atas produk kepada konsumen khususnya produk baru (Purwana & Hidayat, 2016). Berikut ini adalah bentuk promosi yang dilakukan oleh usaha Chips Cau Coklat yaitu :

#### **a. Periklanan**

Bentuk promosi yang dilakukan oleh Chips Cau Coklat yaitu dengan cara membagikan brosur ke masyarakat, dan juga menggunakan media sosial seperti Line dan Instagram sebagai media promosi.

#### **b. Hubungan Masyarakat**

Bentuk promosi yang digunakan Chips Cau Coklat adalah dengan lebih mengutamakan pelayanan agar konsumen merasa puas atas pelayanan yang diberikan. Pelayanan yang diberikan tersebut berupa menggunakan bahasa yang sopan dan ramah terhadap konsumen di media *offline* maupun *online* (Line, dan Instagram). Dengan memberikan pelayanan yang ramah terhadap konsumen diharapkan dapat membina hubungan yang baik sehingga konsumen merasa nyaman dalam berbelanja.

#### **c. Penjualan Personal**

Penjualan personal yang digunakan sebagai media promosi oleh Chips Cau Coklat yaitu melalui promosi secara langsung dengan memberikan sample kepada keluarga, teman, dan masyarakat di sekitar rumah.

#### **d. Promosi Penjualan**

Bentuk promosi penjualan yang digunakan oleh usaha Chips Cau Coklat yaitu dengan memberikan promo berupa *buy 4 get 1 free* guna untuk menarik konsumen pada minggu pertama saat pembukaan awal usaha.

## **3.4 Analisis SWOT**

### **a. Strength (Kekuatan)**

- ✓ Rasa yang berbeda dengan keripik pisang yang lainnya
- ✓ Harganya sangat terjangkau
- ✓ Bahan baku mudah di dapatkan

### **b. Weakness (Kelemahan)**

- ✓ Pengolahan dengan cara yang masih terbilang tradisional
- ✓ Harga bahan baku yang tidak stabil
- ✓ Bahan baku tidak dapat bertahan lama

**c. Opportunities (Peluang)**

- ✓ Kondisi masyarakat yang semakin konsumtif terhadap makanan ringan sehingga mempercepat penjualan
- ✓ Permintaan masyarakat akan makanan ringan atau cemilan yang sehat
- ✓ Semua kalangan masyarakat dapat menikmati produk ini

**d. Threats (Ancaman)**

- ✓ Produk yang dapat ditiru dengan mudah
- ✓ Munculnya pesaing yang terus meningkat
- ✓ Kenaikan harga bahan baku secara tiba-tiba

#### **4. Aspek Organisasi dan Manajemen**

##### **4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia**

1. Nama usaha : Chips Cau Coklat
2. Jenis usaha : *Home Industry*
3. Alamat usaha :Jalan rawamangun muka, Jakarta timur
4. Nama pemilik :
  - Alfaturrijal
  - Indra Lesmana
  - Nadilla Izhari
  - Ravita Gesit N
  - Sarah Cicilia
  - Yenni Aryani
5. Status pemilik di usaha: Pemilik usaha

##### **4.2 Perijinan**

Perijinan merupakan hal yang sangat penting dan harus di utamakan, karena dengan ijin usaha dapat berdiri dan dapat diakui keberadaanya dengan pihak-pihak yang bersangkutan. Berdasarkan peraturan daerah kota jakarta yang berlaku, terdapat syarat perijinan yang harus dipenuhi dalam membuka usaha Chips Cau Coklat.

#### **5. Aspek Produksi**

##### **5.1 Pemilihan Lokasi Usaha**

Pemilihan lokasi usaha yang dipilih oleh Chips Cau Coklat yaitu berada di jalan Rawamangun muka, Pulo gadung, Jakarta Timur. Pemilihan lokasi ini karena jalan tersebut merupakan lokasi yang strategis dan mudah dikunjungi oleh para konsumen, dan lokasi berdekatan dengan kampus UNJ , Rahayu boutique dan Warung sate Pak Samsuri.

##### **5.2 Proses Produksi**

Proses produksi keripik pisang coklat yang digunakan oleh Chips Cau Coklat, yaitu:

1. Siapkan alat-alat dan bahan-bahan untuk membuat keripik pisang coklat yaitu pisang, gula halus, bubuk coklat, air kapur sirih, minyak goreng
2. Kupas pisang terlebih dahulu lalu diiris tipis-tipis dan masukan kedalam larutan air kapur sirih lalu diamkan sejenak
3. Angkat irisan pisang dari larutan tersebut lalu tiriskan
4. Panaskan minyak goreng
5. Masukkan irisan pisang ke dalam minyak yang sudah panas
6. Goreng hingga pisangnya berubah menjadi kuning kecoklatan lalu tiriskan beberapa menit.
7. Apabila pisang sudah di goreng semua, maka langkah selanjutnya membuat lapisan coklat
8. Siapkan wadah yang ada penutupnya sehingga memudahkan proses pemberian lapisan coklat
9. Campurkan bubuk coklat dengan gula halus
10. Masukkan irisan pisang yang telah ditiriskan dan bubuk coklat yang telah di campur gula halus kedalam wadah tersebut
11. Kocok hingga irisan pisang dan bubuk coklat tercampur merata
12. Keripik pisang pun siap di kemas

### 5.3 Tenaga Produksi

Tenaga produksi merupakan peranan penting dalam membantu proses pembuatan keripik pisangcoklat. Usaha Chips Cau Coklat memiliki tenaga produksi dimana mereka merupakan pemilik dari usaha ini.

### 5.4 Mesin dan Peralatan

**Tabel 2 Mesin dan peralatan**

No	Mesin dan peralatan	Keterangan
1	Pasahan	Untuk memotong pisang
2	Baskom	Untuk menempatkan pisang yang telah dipotong
3	Wajan	Untuk menggoreng pisang yang sudah selesai dipotong
4	Plastik pengemas	Setelah melalui proses diatas , digunakanya plastik pengemas untuk mengemasi Chips Cau Coklat .
5	Timbangan	Untuk menimbang berat dari Chips Cau Coklat ketika sudah dalam pengemasan
6	Alat Kemas (Hand Sealer)	Untuk menutup produk sehingga kedap udara.
7	Sutil	Untuk menggoreng pisang

8	Kompor	Untuk memasak pisang
9	Tabung Gas	Sebagai tempat isi ulang gas

Sumber: Penulis, 2018

### 5.5 Tanah, Gedung dan Perlengkapan

Kegiatan usaha dan proses produksi Chips Cau Coklat dilakukan di tempat yang sama agar tidak memerlukan biaya sewa yaitu di jalan Rawamangun muka, Jakarta Timur. Tempat ini strategis karena berdekatan dengan universitas agar memudahkan distribusi penjualan ke konsumen yang lebih menargetkan ke usia 10-35 tahun yang berada di jalan Rawamangun muka, Pulo gadung, Jakarta timur.

## 6. Aspek Keuangan

### 6.1 Sumber Pendanaan

Modal merupakan dana yang sangat dibutuhkan untuk membiayai operasi bisnis. Dalam memulai bisnis Chips Cau Coklat ini membutuhkan modal awal sekitar Rp. 6.000.000 yang mana diperoleh dari hasil penggabungan modal 6 orang pendiri Chips Cau Coklat sebesar 10% perorang.

### 6.2 Rencana Kebutuhan Modal Investasi

**Tabel 3 Kebutuhan Modal Investasi Chips Cau Coklat**

No	Peralatan	Unit	Harga perunit	Total harga
1.	Kompor	2	Rp. 150.000	Rp. 300.000
2.	Wajan	2	Rp. 80.000	Rp. 160.000
3.	Wadah atau baskom	4	Rp. 15.000	Rp. 60.000
4.	Sutil	2	Rp. 10.000	Rp. 20.000
5.	Pasahan	2	Rp. 15.000	Rp. 30.000
6.	Tabung gas 5 kg	2	Rp. 80.000	Rp. 160.000
7.	Timbangan	2	Rp. 35.000	Rp. 70.000
8.	Hand sealer (alat kemas)	2	Rp. 20.000	Rp. 40.000
<b>Jumlah</b>				<b>Rp. 840.000</b>

Sumber: Penulis, 2018

Kebutuhan sumber daya modal investasi Chips Cau Coklat meliputi barang-barang yang sangat diperlukan sebagai salah satu media pendukung dalam pembuatan Chips Cau Coklat dengan modal investasi sebesar Rp. 840.000

**Tabel 4 Peralatan Depresiasi Chips Cau Coklat**

Peralatan	Total	Harga Total (Rp)	Umur Ekonomis	Depresiasi (Rp)
Pasahan	2	30.000	3	18.000



kompur	2	300.00	3	150.000
Timbangan	2	70.000	3	40.000
Hand sealer	2	40.000	3	15.000
<b>TotalDepresiasi</b>				<b>223.000</b>

Sumber: Penulis, 2018

Chips Cau Coklat menetapkan nilai ekonomis selama 3 tahun untuk masing-masing barang dengan total depresiasi sebesar Rp 223.000

### 6.3 Kebutuhan Modal Kerja

**Tabel 5 Perlengkapan Kantor Chips Cau Coklat**

Uraian	Unit	Harga (Rp)	Jumlah (Rp)
1.Kertas Nota	1 buah	10.000	10.000
2.Kartu Sticker (1 box isi 100)	5 buah	20.000	100.000
3.Stempel	1 buah	30.000	30.000
4. Pena	1 pack	15.000	15.000
<b>Total</b>		<b>75.000</b>	<b>155.000</b>
<b>Total pertahun</b>		<b>900.000</b>	<b>1.860.000</b>

Sumber: Penulis, 2018

Diketahui bahwa kebutuhan perlengkapan kantor dari Chips Cau Coklat adalah sebesar Rp. 155.000 perbulan dan dikalikan pertahun sebesar Rp. 1.860.000.

**Tabel 6 Kebutuhan Modal Kerja Chips Cau Coklat**

Kebutuhan modal kerja yang digunakan oleh usaha Chips Cau Coklat untuk menjalankan kegiatan usaha perbulannya :

No.	Perlengkapan	Unit	Harga perunit	Total
1.	Pisang	20 kg	Rp. 15.000	Rp. 300.000
2.	Coklat bubuk	6 kg	Rp. 40.000	Rp. 240.000
3.	Minyak goreng	10 kg	Rp. 15.000	Rp. 150.000
4.	Gula halus	5 kg	Rp. 12.000	Rp. 60.000
5.	Plastic kemasan	10 pack	Rp. 10.000	Rp. 100.000
6.	Gas 5 kg	5	Rp. 20.000	Rp. 100.000
7.	Kapur sirih	2	Rp. 10.000	Rp. 20.000
<b>Jumlah</b>				<b>Rp. 970.000</b>
<b>Total pertahun</b>				<b>Rp. 11.640.000</b>

Sumber: Penulis, 2018

Kebutuhan modal kerja untuk biaya menjalankan Chips Cau Coklat selama sebulan atau sebanyak 510 buah produk membutuhkan biaya sebesar Rp. 970.000,- dan dikalikan pertahun sebesar Rp. 11.640.000.

**Tabel 7 Biaya Operasional Chips Cau Coklat**

<b>Uraian</b>	<b>Jumlah perbulan (Rp)</b>
Sewa tempat	300.000
Biaya listrik	50.000
Biaya Brosur	30.000
Biaya air	30.000
Kuota internet	80.000
Biaya transportasi	50.000
<b>Total</b>	<b>540.000</b>
<b>Total pertahun</b>	<b>6.480.000</b>

Sumber: Penulis, 2018

Biaya operasional Chips Cau Coklat dalam sebulan adalah sebesar Rp 540.000 dan dikalikan pertahun sebesar Rp. 6.480.000

**Tabel 8 Biaya gaji Chips Cau Coklat**

<b>Biaya gaji</b>	<b>Jumlah perbulan (Rp)</b>
Gaji pemilik	3.000.000

Sumber: Penulis, 2018

Chips Cau Coklat tidak merekrut tenaga kerja karyawan karena semua proses produksi dilakukan oleh pemilik dengan beban gaji pemilik sebesar Rp 3.000.000

#### 6.4 Analisis Kelayakan Usaha

**Tabel 9 Estimasi Aliran Kas Chips Cau Coklatper Tahun**

<b>Keterangan</b>	<b>Tahunn 2018</b>	<b>Tahun 2019</b>	<b>Tahun 2020</b>
<b>Pendapatan Penjualam</b>	<b>62.400.000</b>	<b>65.320.000</b>	<b>70.100.000</b>
Modal Investasi	840.000	0	0
<b>Biaya Tetap</b>			
Biaya Gaji Pemilik	36.000.000	36.600.000	37.200.000
Depresiasi	223.000	223.000	223.000
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>36.223.000</b>	<b>36.823.000</b>	<b>37.423.000</b>
<b>Biaya Variabel</b>			
Biaya Bahan Baku	11.640.000	13.640.000	15.640.000
Biaya Sewa	3.600.000	4.200.000	4.800.000
Biaya Listrik	600.000	800.000	1.000.000
Biaya Air	360.000	420.000	480.000
Biaya Brosur	360.000	390.000	420.000
Biaya Internet	960.000	1.060.000	1.160.000

Biaya Transportasi	600.000	700.000	800.000
Biaya Perlengkapan Kantor	1.860.000	1.860.000	1.860.000
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>19.980.000</b>	<b>23.070.000</b>	<b>26.160.000</b>
<b>Total Biaya</b>	<b>57.043.000</b>	<b>69.893.000</b>	<b>63.583.000</b>
<b>Arus Kas Sebelum Pajak</b>	<b>5.357.000</b>	<b>5.427.000</b>	<b>6.517.000</b>
Pajak 1%	53.570	54.270	65.170
<b>Arus Kas Bersih Setelah Pajak (EAT)</b>	<b>5.303.430</b>	<b>5.372.730</b>	<b>6.451.830</b>
Depresiasi	223.000	223.000	223.000
Kas Bersih	5.526.430	5.595.730	6.674.830
Investasi	6.000.000	7.000.000	8.000.000
Kas	62.346.430	65.265.730	70.034.830
Discount Factor 10%	0.909	0.826	0.751
PV Kas Bersih	5.024.027	4.624.570	5.014.898

Sumber: Penulis, 2018

#### 6.4.1 Payback Period

Payback period adalah jangka waktu tertentu yang menunjukkan terjadinya arus penerimaan secara kumulatif sama dengan jumlah investasi dalam bentuk present value. Semakin kecil period waktu pengembaliannya, semakin cepat proses pengambilan suatu investasi (Purwana & Hidayat, 2016).

*Payback Period* atau juga disebut periode yang diperlukan agar dapat menutup kembali seluruh pengeluaran investasi menggunakan kas bersih.

$$PP = \frac{\text{Jumlah Investasi}}{\text{Arus Kas Bersih Tahun}}$$

Jumlah Investasi = Rp 6.000.000

$$\text{Arus Kas Tahun ke-1} = \frac{Rp.5.526.430 - 473.570}{473.570}$$

Karena terdapat sisa, akan dikurangi dengan arus kas bersih tahu ke-2, maka sisa dari perhitungan tahun pertama dibagi dengan arus kas bersih tahun ke-2 adalah sebagai berikut:

$$PP = \frac{473.570}{5.595.730} \times 12 \text{ bulan} = 1,01 \text{ atau satu bulan}$$

Pada perhitungan diatas didapatkan bahwa *payback period* pada Chips cau Coklat adalah selama 1 tahun 1 bulan.

#### 6.4.2 Net Present Value

Net present value (NVP) adalah analisis manfaat finansial yang digunakan untuk mengukur kelayakan suatu usaha (Purwana & Hidayat, 2016).

Net Present Value adalah perbandingan antara PV Kas Bersih dengan PV Investasi selama umur investasi. Apabila menghasilkan hasil positif maka investasi diterima, jika bernilai negatif maka investasi ditolak.

$$NPV = \frac{Kas\ bersih\ 1}{(1-r)} + \frac{Kas\ bersh\ 2}{(1-r)^2} + \frac{Kas\ bersih\ 3}{(1-r)^3} - In$$

$$= Rp\ 5.313.875 + Rp\ 6.052.341 + 7.502.508 - (Rp\ 6000.000)$$

$$= Rp\ 12.868.724$$

Hasil NPV dari Chips Cau Coklat sebesar Rp 12.868.724 dan bernilai positif, maka investasi Chips Cau Coklat layak atau dapat diterima.

### 6.4.3 Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi merupakan laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha dalam suatu periode tertentu. Dalam laporan ini tergambar jumlah pendapatan dan sumber-sumber pendapatan serta jumlah biaya dan jenis-jenis biaya yang dikeluarkan (Purwana & Hidayat, 2016)

**Tabel 15.laporan Laba/Rugi Chips Cau Coklat**

	<b>Tahun 2018</b>	<b>Tahun 2019</b>	<b>Tahun 2020</b>
<b>Pendapatan</b>	<b>62.400.000</b>	<b>65.320.000</b>	<b>70.100.000</b>
Biaya Bahan baku	11.640.000	13.640.000	15.640.000
Biaya Gaji	36.000.000	36.600.000	37.200.000
Biaya Perlengkapan	1.860.000	1.860.000	1.860.000
Biaya Lain-lain	6.480.000	7.570.000	8.220.000
Biaya Depresiasi	223.000	223.000	223.000
<b>Total Biaya Operasi</b>	<b>56.203.000</b>	<b>59.893.000</b>	<b>63.143.000</b>
Laba Operasi	6.197.000	5.427.000	6.967.000
Pajak 1%	624.000	653.200	701.000
<b>Laba Setelah Pajak (EAT)</b>	<b>6.821.000</b>	<b>6.080.200</b>	<b>7.668.000</b>

Sumber: Penulis, 2018

Laba usaha Chips Cau Coklat sebesar Rp 6.821.000 untuk tahun 2018, tahun 2019 sebesar Rp 6.080.200 dan untuk tahun 2020 sebesar Rp 7.668.000

### 6.5 Analisa Keuntungan

*Break Even Point* (BEP) adalah harga ditentukan berdasarkan titik impas ( Purwana, Hidayat 2016). Berikut di bawah ini merupakan rumus perhitungan BEP pada usaha Chips Cau Coklatmenurut Hidayat Purwana, Buku Studi Kelayakan Bisnis:

#### 6.5.1. BEP dalam Unit

##### Tahun 2017

BEP Varian Pisang = 4000

BEP Varian Coklat = 1000

### **Tahun 2018**

BEP Varian Pisang = 4300

BEP Varian Coklat = 1300

### **Tahun 2019**

BEP Varian Pisang = 4600

BEP Varian Coklat = 1600

### **6.5.2. BEP dalam Rupiah**

#### **Tahun 2017**

Varian Pisang = Rp. 60.000.000

Varian Coklat = Rp. 40.000.000

#### **Tahun 2018**

Varian Pisang = Rp. 64.500.000

Varian Coklat = Rp. 52.000.000

#### **Tahun 2019**

Varian Pisang = Rp. 69.000.000

Varian Coklat = Rp. 64.000.000

## **DAFTAR PUSTAKA**

Keribo (2017), *Photo keripik*, Diakses pada 9 Desember 2017 dari keribo.id

Maksindo (2017), *Peluang usaha keripik pisang coklat dan analisis usahanya*, Diakses pada 6 Desember 2017 dari [www.tokomesin.com](http://www.tokomesin.com)

Fadiati, A., Purwana, D., & Maulida, E. (2008). *Wirausaha: Jalur Cepat Menuju Sukses*. Jakarta: UNJ Press.

Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

- Hidayat, N., & Purwana, D. (2017). *Perpajakan : Teori & Praktik*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka pelajar.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Lincah Menulis Artikel Ilmiah Populer & Jurnal (Teori & Praktik)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., Hasan, M., & Parlyna, R. (2017). *Pengantar Ilmu Organisasi*. Bogor: In Media.
- Suyuti (2016), *Kandungan gizi buah pisang*, Diakses pada 9 Desember 2017 dari [gizinutrisiku.blogspot.co.id](http://gizinutrisiku.blogspot.co.id)